



TØRLASTHOLDDET ER SAT

Nyslåede Executive Vice President Peter Norborg og hans 100 mand store afdeling er klar til at erobre markedsandele blandt de store industrikunder verden over.

Side 8-9

3 ÅRS TRANSPORT AF TRÆFLIS

Side 3

TANK REDUCERER OMKOSTNINGER I 2011

Side 7

MERE ENERGI- EFFEKTIVE SKIBE I KIKKERTEN

Side 11

NORDENkalender

14. december 2010

Navngivning af 82.000 dwt Handysize tørlastskib
Guangzhou Longxue Shipyard, Kina

21. januar 2011

Navngivning af 110.000 dwt Post-Panamax tørlastskib
Mitsui, Chiba, Japan

24. januar 2011

Navngivning af 116.000 dwt Post-Panamax tørlastskib
Sanoyas Dockyard, Mizushima, Japan

Primo februar 2011

Navngivning af 37.000 dwt Handysize tørlastskib
Hyundai Mipo, Vinashin, Vietnam

9. februar 2011 – 2. marts 2011

Silent period frem til offentliggørelsen af årsrapport

2. marts 2011

Årsrapport 2010

10. marts 2011

Navngivning af 60.000 dwt Handymax tørlastskib
Oshima, Japan

Medio marts 2011

Navngivning af 32.000 dwt Handysize tørlastskib
JNS, Jiangmen, Kina

Medio marts 2011

Navngivning af 50.500 dwt MR Produkttankskib
GSI, Kina

Forsidefoto

Peter Norborg, Executive Vice President og leder af
Tørlastafdelingen, med nogle af sine medarbejdere
på kontoret i Hellerup.

Dampskibsselskabet NORDEN A/S

Strandvejen 52
2900 Hellerup
Danmark

Telefon: +45 3315 0451
www.ds-norden.com



Ansvarshavende:

Carsten Mortensen

Redaktion: Corporate Communications

Tekster: Hans Bøving, Karina Skydt og

Anne Thommesen

Layout og grafisk produktion:

meyer & bukdahl as



ET LØNSOMT ÅRTI

Når vi om lidt river det første blad af kalenderen for 2011, har vi samtidig lukket og slukket for det første årti i dette årtusinde. Andre end mig har benyttet denne anledning til at kaste blikket lidt længere end et år tilbage og har regnet sig frem til, at NORDEN-aktien har været årtiets bedste aktie i Danmark med en stigning på 1319 %. Og NORDENs regnskaber fortæller os, at vi - godt hjulpet af kraftig medvind i store dele af årtiet - har vi øget vores markedsværdi fra under DKK 100 mio. til DKK 9 mia., og vores omsætning fra DKK 1,8 mia. til DKK 9,1 mia. i årene 2000-2010 (ultimo september). Så hvad andet kan man sige, end at NORDEN har fået en god start på årtusindet?

Vi er og har været gode til at tjene penge, og dem skal vi ikke bare sidde på. De skal komme vores aktionærer til gode, og de skal investeres i fremtidig vækst. Vi har netop annonceret en indstilling fra bestyrelsen om at indlede et tilbagekøb af egne aktier til en værdi af USD 30 mio. og i forbindelse med generalforsamlingen i april 2011, om at udlodde et samlet udbytte på USD 60 mio., svarende til ca. 8 kr. pr. aktie til vores aktionærer. I 2010 har vi, udover de investeringer, som allerede var planlagt ved årets start, købt 6 produkttankere, erklæret købsoption på 4 tørlastskibe og kontraheret 4 tørlastnybygninger. Vi har med andre ord i 2010 sendt i alt USD 415 mio. ud at arbejde for os i forventningen om, at det kommer os til gode, når markederne atter retter sig.

Jeg glæder mig til at tage hul på et nyt årti, som vi indleder med at fylde rundt. I 2011 har vi været her i 140 år, først som rederi, nu som både reder og operatør. Oveni lang erfaring har vi en stærk organisation, en velafprøvet forretningsmodel, loyale kunder, økonomisk soliditet og systemerne på plads til at reagere hurtigt på skiftende markeder. Så får vi ikke bedre forudsætninger for endnu et lønsomt årti.

I ønskes alle en glædelig jul og et godt nytår

CARSTEN MORTENSEN, CEO

24 LASTER TRÆFLIS FOR VATTENFALL OVER 3 ÅR

NORDEN har netop indgået en 3-årig lastekontrakt med den svenske energikoncern Vattenfall om transport af godt 600.000 tons træflis fra gummitræer i Liberia i det vestlige Afrika til kraftværker i Europa. Hermed har NORDEN indgået sin anden større kontrakt om transport af bæredygtigt brændsel.



De udtjente gummitræer bliver fældet og lavet om til træflis, der eksporteres og bruges til energiproduktion i blandt andet Europa.

Et gummitræ er produktionsdygtigt i ca. 30 år. Herefter skal træet fældes og et nyt plantes, hvis produktionen skal fortsætte. Det er imidlertid de færreste plantageejere i Liberia, der har råd til at fælde deres udtjente gummitræer og plante nye, så i dag er der 10.000 vis af hensygnende gummiplantager fordelt over 600.000 ha af den liberiske jord. Men heldigvis slutter historien ikke her.

Fra affaldsprodukt til biobrændsel

Den hollandsk baserede virksomhed Buchanan Renewables har øjnet muligheden for at etablere en bæredygtig forretning med afsæt i de udtjente gummitræer. Uden omkostninger for plantageejerne, opbygger Buchanan Renewables veje og infrastruktur i Liberia, skover plantagerne og planter nye gummitræer og afgrøder, som kan brødføde farmerne i de 7 år, det tager, før gummitræerne er modne til at producere gummi. De gamle gummitræer, der tidligere var et rent affaldsprodukt, bliver nu i stedet ophugget til træflis, som eksporteres til kraftværker i Europa.

“Vi er glade for at indgå en langsigtet kontrakt med et selskab som Vattenfall. Vattenfall er en attraktiv samarbejdspartner, og aftalen ligger fint i tråd med en af vores kernekompetencer, som er at transportere råvarer til produktion af energi. Samtidig er aftalen om transport af træflis med til at styrke vores fodfæste inden for det voksende område for biobrændsel.” siger Assistant Chartering Manager i Tørlastafdelingen, Owen Mulford.

Første samarbejde mellem Vattenfall og NORDEN

En af importørerne er den svenske energikoncern Vattenfall, som nu har indgået en langsigtet kontrakt med NORDEN om transport af i alt 600.000 tons træflis fra Liberia over de kommende 3 år. Aftalen omfatter i alt 24 laster af 25.000 tons fordelt på henholdsvis 4, 8 og 12 Handymax-laster i 2011, 2012 og 2013. Vattenfalls import af træflis er et led i koncernens bestræbelser på at reducere CO₂-udledningen ved at erstatte kul og gas med CO₂-neutralt brændsel i koncernens kraftværker. Vattenfalls mål er inden 2020 at reducere brugen af 'hard coal' med 40% i selskabets kraftværker i Danmark, Tyskland, Polen og Holland.

Aftalen er det første samarbejde mellem Vattenfall og NORDEN og er indgået via en dansk mægler. ”Der er flere aspekter i vores motivation for at indgå en kontrakt med NORDEN. Udover det økonomiske aspekt har vi også truffet vores beslutning ud fra NORDENs ry for sin fulde professionelle og en mentalitet, der kan håndtere, at dette er et helt nyt område, der på værdifuld vis kan bidrage til kreative løsninger, som styrker fleksibiliteten. Desuden er NORDEN en virksomhed med kompetente individer med en misundelsesværdig pålidelighed og virksomhedsværdier, der yder en meget stor sikkerhed, når der indgås langsigtede kontrakter”, siger Clint Christensen, kulindkøber hos Vattenfall.

Foden inden for transport af biobrændsel

EU's mål, om at medlemslandene skal nedbringe deres CO₂-udledning med indtil videre 20% i 2020, vil sætte skub i efterspørgslen på bæredygtigt brændsel. For at nå målet på 20% forventer EU at efterspørgslen på bioenergi vil nå op på ca. 195 Mtoe (Million Tons Oil Equivalent), hvilket er en fordobling i forhold til 2007. EU-landene forhandler desuden om, hvorvidt ambitionerne skal hæves og CO₂-udledningen reduceres med 30% inden 2020.

Allerede nu er NORDEN ved at få godt fat i markedet for transport af CO₂-neutralt og bæredygtigt brændsel til at erstatte kul, gas og olie.

Ud over den nye kontrakt med Vattenfall, har NORDEN yderligere en langsigtet kontrakt om transport af bæredygtigt brændsel. Ifølge en aftale med RWE Innogy skal NORDEN transportere op til 12 mio. tons træpiller over Atlanten frem til 2025, og aftalen skønnes at udgøre ca. 30 Handysize-laster årligt. Afskibningerne begynder i 1. kvartal 2011. Aftalen, som er den største lastekontrakt i Tørlastafdelingen målt på antal laster, blev offentliggjort i december 2009.

EN BEFRAGTER SKAL HAVE BAGLANDET I ORDEN



Teamspirit. Christian Ingerslev, Tørlastafdelingen, Jens Christensen, Teknisk Afdeling, og Henrik Lykkegaard, Projects, har arbejdet tæt sammen på tværs af deres afdelinger gennem de seneste par måneder for at få aftalen med Rio Tinto til at falde på plads.

En langsigtet aftale, en kunderelation, som har bestået i mange år og en løsning, som er tilpasset kundens behov: Den seneste aftale med Rio Tinto er et skoleeksempel på NORDENS forretningsmodel og et vellykket projekt på tværs af organisationen.

Vi skal skrue tiden tilbage til maj, hvor de første samtaler om aftalen blev indledt med Rio Tinto. Den internationale aluminiumsproducent var på udkig efter 2 nye Handysize-skibe, der dels var rustet til at sejle i de isfyldte vande i det østlige Canada, dels kunne imødekomme de særlige lastefaciliteter, der er i visse havne.

Sådan et par skibe med så unikke specifikationer stod ikke klar på NORDENS hylde, så befragterne i Tørlastafdelingens Handysize-sektion kunne ikke umiddelbart lange den ønskede løsning over disken. Men intentionerne om at lykkes var på plads, for Rio Tinto har været en god relation for NORDEN i mere end 7 år.

Teknisk Afdeling blev inddraget for at byde ind med erfaringen fra tidligere isforstærkningsprojekter og viden om de krav, der i øvrigt skulle opfyldes. Og Tørlast-afdelingens Projects sektion kom på banen og tilbød at finde et værft, der kunne levere de ønskede skibe, og som kunne samarbejde med NORDEN om de ønskede tekniske tilpasninger i forhold til de traditionelle Handysize skibe.

Herefter fik projektet hurtigt ben at gå på og mange timer brugt på koordination og forhandlinger mellem kunden i Singapore og Australien, værftet i Japan og kolleger i Hellerup og Singapore.

”Som regel har vi de skibe, vi skal bruge for at kunne indgå aftaler med vores kunder – og ellers kan vi indbefragte dem til formålet. Denne gang var situationen speciel, fordi der ikke fandtes skibe på markedet med de nødvendige specifikationer. Så vi har haft sideløbende forhandlinger med værft og kunde, vi har skullet holde tungen lige i munden for at få den samlede løsning til at falde i hak, og det har bestemt været en udfordrende og lærerig proces hele vejen igennem,” fortæller General Manager i NORDENS befragtningssektion for Handysize, Christian Ingerslev.

Fredag d. 3. december faldt det hele på plads og aftalen offentliggjort i en selskabsmeddelelse til NASDAQ OMX København A/S.



NORDEN SKRÆDDERSYR 2 TØRLASTSKIBE TIL RIO TINTO

Samarbejdet mellem Rio Tinto og NORDEN er blevet yderligere bestyrket med en ny langtidsaftale om udbefragtning af 2 nybygninger med særlige specifikationer.

Rio Tinto, som er en af verdens største tørlastbefragtere, modtager om 18 måneder det første af 2 Handysize-skibe, som NORDEN er ved at få bygget ved det japanske Onomichi Shipyard. Det andet skib leveres fra værftet i 1. halvår 2013. Rio Tinto indbefragter de 2 nybygninger for en længere årrække, og aftalen forventes at give NORDEN en samlet driftsindtjening (EBITDA) på ca. USD 60-70 mio. for hele aftaleperioden.

Erfaring med isforstærkninger

Aftalen indebærer, at NORDEN stiller sine erfaringer med bygning af isforstærkede skibe til rådighed. NORDEN bistår ved byggeriet og leverer 2 skibe, som er specifikt tilpasset Rio Tintos behov for at kunne sejle alumina fra Latinamerika til aluminiumsfabrikker i det østlige Canada.

Skibenes skrog bliver isforstærket i isklasse 1B for at kunne sejle i området ved Saguenay River, hvor der navigeres med isbryderassistance, og hvor isen kan blive mere end 1 m tyk. Sejladsen i isfyldte farvande kræver blandt andet øget motorkraft, forstærket skrog og skrue, opvarmning i apteringen (hvor besætningen opholder sig), iskniv på agterskibet og desuden større søkister med damptilførsel for at undgå, at de tilstoppes med grødis slush-ice.

Tilpasset lastefaciliteter

Ud over isforstærkningen kræver sejlads i disse områder yderligere tilpasninger. Lastefaciliteterne i enkelte havne kræver, at skibene har en relativt lav airdraft (den del af skroget, som ligger over vandlinien), og det midterste af de 5 lasterum er derfor forstærket, så man ved at fylde rummet med ballastvand kan få skibet til at ligge dybere i vandet.

Dette er den anden langsigtede udbefragtningsaftale i år mellem NORDEN og Rio Tinto om isforstærkede skibe til sejlads i det østlige Canada. De to Panamax-skibe NORDPOL og NORDKAP blev tidligere i år udbefragtet til Rio Tinto for 10 år, og første sejlads under den aftale fandt sted her i 4. kvartal 2010.



Issøstre. NORDEN har efterhånden solid erfaring med isforstærkning af tørlastskibe. NORDPOL, der her ligger side om side med søsterskibet NORD NEPTUNE, er netop blevet isforstærket og sejler allerede i dag for Rio Tinto.

Mere end 100 aftaler med samme kunde

Siden den første aftale blev indgået med Rio Tinto i november 2003, har NORDEN løftet mere end 100 korte og lange lastekontrakter med et af verdens største råvare- og mineselskaber.

Aftalen om de skræddersyede skibe til Rio Tinto er et led i Tørlastafdelingens strategi om at udvide forretningen med solide, globale lastejere ved at indgå lange lastekontrakter eller aftaler om udbefragtning af skibe. NORDEN har sejlet for Rio Tinto i mere end 7 år og transporteret laster som bauxit, kul, jernmalm, magnetit og salt mellem blandt andet Australien, Europa, Asien, Canada og USA.

NORDEN PÅ STORINDKØB

NORDEN er gået ind som medstifter og medejer af den nye virksomhed SeaMall, som er et indkøbssamarbejde mellem i første omgang 5 rederier.

"Vores Purchasing sektion gør det rigtig godt, men det siger næsten sig selv, at der bør være et potentiale for at få stor-driftsfordele og indgå mere fordelagtige aftaler, hvis 5 større rederier pooler indkøb af f.eks. maling, smørelier, forsyninger, reservedele og services til deres skibe. Vi tror, SeaMall kan udvikle sig til en meget interessant indkøbsplatform, som samtidig kan give os ekstra information om leverandører og markedsforhold," siger Senior Vice President Lars Lundegaard fra Teknisk Afdeling, hvorunder Purchasing hører.

SeaMall har kontor i Svendborg (Danmark) og initiativet støttes ud over NORDEN af de danske rederier Clipper, Nordic Tankers og herning shipping samt det Hongkong-baserede Pacific Basin. Disse rederier har samlet en flåde på over 250 skibe og opererer i flere forskellige segmenter.

Så snart SeaMall's systemer er kørt ind og har fundet deres endelige form, er det planen at invitere andre rederier til at gå med i samarbejdet.



NORDEN vil betale DKK 505 mio. tilbage til aktionærerne

Bestyrelsen for NORDEN vil indstille til den ordinære generalforsamling, der afholdes den 11. april 2011, at der for regnskabsåret 2010 udloddes et udbytte på DKK 8 pr. aktie, svarende til et samlet udbytte på DKK 335 mio. og et afkast på 4,1% baseret på aktiekursen den 14. december 2010.

Bestyrelsen har desuden besluttet at indlede et tilbagekøb af egne aktier til en værdi af DKK 170 mio. Læs flere detaljer om udbytte og aktietilbagekøb på: ds-norden.com/investor.

2 årsrapportpriser til NORDEN

NORDEN indkasserede både Årsrapportprisen og prisen for bedste årsrapport for børsnoterede OMXC20 virksomheder, da Dagbladet Børsen og Foreningen af Statsautoriserede Revisorer (FSR) delte priser ud i oktober. Formand for dommerkomiteén og statsautoriseret revisor, Eskild Nørregaard Jakobsen, begrundede bl.a. tildelingen med ordene:

"Dommerkomiteen synes, at NORDEN har udarbejdet en koncernårsrapport af højeste kvalitet, som også indeholder en række forbedringer i forhold til tidligere år. (...) NORDEN er meget åben i beskrivelsen af samfundsansvar, og dommerkomiteen vurderer også her, at beskrivelsen af forventningerne til 2010 er sobert præsenteret. Fra selve årsregnskabet skal opmærksomheden henledes på den gode og fyldestgørende note om væsentlige regnskabsmæssige skøn, der er adskilt fra de valg af anvendt regnskabspraksis, som ledelsen har foretaget. Ligeledes er NORDENs note om styring af risici meget omfattende, oplysende og relevant, finanskrisen taget i betragtning."

Årtiets mest stigende aktie i C20

Selv om kursudviklingen på NORDEN-aktien i 2010 har været flad, så er aktien i dette årti samlet set steget med 1319% og ligger dermed i front som bedste investering i C20-indekset. Det viser en undersøgelse lavet af Nordea for det danske Børsen tv. Undersøgelsen "Investor 1600" viser desuden, at 2010 har været det næstværste årti nogensinde for aktierne målt i danske kroner. Det danske aktiemarked har dog klaret sig bedre end gennemsnittet. De danske aktier er nemlig steget med 84 pct., mens de globale aktier er faldet med 16 pct.





TANK GENINDBEFRAGTER 7 SKIBE TIL LAVERE RATER

Tankafdelingen har forlænget sit samarbejde med tyrkiske Geden Lines om indbefragtning af 7 Handysize produkttankere i yderligere 1 år. Raterne ligger i gennemsnit 40-45 % lavere end de aftaler, der nu er udløbet.

2 nyforhandlede kontrakter med tyrkiske Geden Lines om indbefragtning af i alt 7 moderne produkttankere bidrager med en betydelig reduktion i flådens omkostninger i det kommende år. De nye aftaler er eksempler på, at NORDEN ønsker at bygge videre på det tætte forhold til Geden Lines, som er en af Tankafdelingens største timecharter leverandører.

Tæt på halvering af raterne

Den første aftale, som blev indgået tidligere på året omfatter de 4 produkttankere ACOR, CARRY, ROVA og COTTON. Den seneste aftale, som netop er indgået, omfatter skibene CARGO, ROCK og ROCKET. De oprindelige aftaler afspejlede et stærkt 3-års marked før finanskrisen på typisk USD 19-21.000 per skibsdag, mens de nye aftaler reflekterer den nedgang, der har været i periodemarkedet, hvor 1 års charter for denne skibstype vurderes til at ligge på USD 11-12.000 per skibsdag.

Fordel for begge parter

NORDEN indgik de første kontrakter med Geden Lines om de 7 Handysize-skibe i henholdsvis 2006 og 2007 – for levering af skibene i 2007 og 2008. Aftalerne blev på det tidspunkt indgået for 3 år ad gangen. De nye aftaler er 1-årige og afspejler de mange leveringer, der har været til verdensflåden i de foregående år og de generelt lavere rater i tankmarkedet, som er fulgt i kølvandet på krisens dalende efterspørgsel på raffinerede olieprodukter.

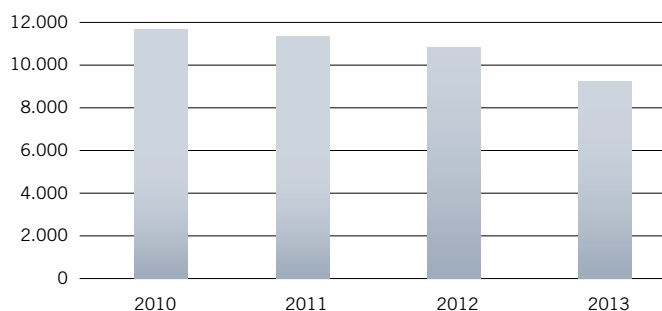
"I samarbejde med Geden har vi fundet en løsning, hvor de får mulighed for at forlænge deres udbefragtninger til os i et udfordrende marked, og vi får skibene stillet til rådighed til nogle fornuftige rater," siger Senior Chartering Manager Andrew McPhail i NORDENs Tankafdeling.

Indgår i Norient Product Pool

De syv produkttankere er alle i det populære 37.000-38.000 dwt design og bygget i årene 2007 og 2008 på værftet Hyundai Mipo i Sydkorea. Skibene sejler primært i Europa og opereres sammen med NORDENs egne Handysize tankskibe via Norient Product Pool. Poolen opererer i alt 72 skibe fra NORDEN og Interorient Navigation Company Ltd. Heraf er 43 Handysize-, 26 MR- og 3 LR1-skibe. Parterne i Norient Product Pool har desuden 4 MR tankere i ordre til levering over de kommende 2 år.

Aftalen med Geden Lines er et eksempel på Tankafdelingens bestræbelser på at nedbringe omkostningerne. Nedenfor er gennemsnitsomkostningerne opgjort pr. 30. 9. 2010.

Omkostninger for bruttokapacitet USD pr. dag



MAN SKAL HUSKE AT TRÆKKE VEJRET

Peter Norborg kom for alvor til eksamen, da han i 2008 blev udpeget til at overtage ansvaret for Tørlastafdelingen. Samme dag krakkede finanskoncernen Lehman Brothers og markederne styrtdykkede. Eksamen er bestået, og Peter Norborg rykker nu tættere på den øverste ledelse som Executive Vice President.

Sommeren 1998. Augustsolen skinner på de to mænd i havestolene. Den ene hedder Carsten Mortensen og er chef for Tørlastafdelingen i NORDEN, den anden hedder Peter Norborg og er befragter i J. Lauritzen. Carsten foreslår Peter at skifte job og blive befragter i NORDEN, som på det tidspunkt er et mindre rederi i tørlastsegmentet med 3 operatører, 4 befragtere plus en elev til lands og 18 skibe til vands.

"Jeg var bekymret for, om NORDEN nu var stort nok til, at jeg kunne gøre karriere der, men Carsten sagde til mig: Det er kun os selv, der bestemmer, hvor stort det skal være. Og det må man jo sige, at han fik ret i," fortæller Peter Norborg. Carsten Mortensen er i dag CEO på snart 7. år, og Peter sidder i spidsen for Tørlastafdelingen, der tæller 100 medarbejdere globalt, 5 udekontorer og en tørlastflåde på godt 180 skibe.

Der er altid en løsning

Ansvaret for Tørlastafdelingen fik Peter Norborg i 2008 2 dage efter Lehman Brothers gik konkurs. Krisen fik fragtraterne til at rasle ned og kunderne, som NORDEN havde brugt 10 år på at opbygge relationer til, begyndte at få problemer med at leve op til deres forpligtelser. Efter år med støt vækst, blev Peters første store opgave et par måneder senere at informere ledelsen om, at forventningerne for årets indtjening næppe ville blive indfriet. Udfordringerne i den kommende tid kunne have væltet selv den bedste mand af pinden, men ikke Peter Norborg, som selv holder sig til en ganske enkel regel, når barometret står på modgang:

"Jeg havde engang en dykkerinstruktør, som fortalte mig, at langt størstedelen af alle dykkerulykker skyldes, at folk glemmer at trække vejret og tænke på at finde en løsning. Det har jeg tit tænkt på undervejs," fortæller Peter Norborg.

Løsningen i NORDENs tilfælde var hårdt og systematisk teamwork i afdelingen, tæt samarbejde med den øverste ledelse og juridisk afdeling om at finde fornuftige løsninger med kriseramte kunder samt fokus på at tabe mindst muligt.

Klædt på til medgang og modgang

Evnen til at huske at trække vejret og fokusere på, at der findes en løsning, når udfordringerne tårner sig op, er ikke de eneste evner Peter Norborg besidder. Når man spørger folkene omkring ham i Tørlastafdelingen, bliver det tydeligt, at han er en mand, der taler rent



ud af posen, er en behård forhandler, en loyal og empatisk leder, en jovial kollega og mere praktiker end teoretiker.

Trods det faktum, at han netop er udnævnt til Executive Vice President og burde hoppe eksalteret rundt med armene højt oppe over hovedet, sidder Peter under hele interviewet i den læderbetrukne Svane-stol med et roligt, tålmodigt blik i de brune øjne. Og så er det ikke svært at forestille sig, at her er en mand, som formår at bevare roen, trække vejret og holde fokus – i gode såvel som dårlige tider.

12½ år i NORDEN

Peter Norborg har, udover en shippinguddannelse og en Executive Master i Business & Administration, også arbejdet som mægler og frem til ansættelsen i NORDEN, var han befragter hos J. Lauritzen.

- 1998: Befragter i NORDENs Tørlastafdeling
- 2001: Managing Director og ansvarlig for åbning af NORDENs første udekantor i Annapolis
- 2004: Deputy i Tørlastafdelingen og General Manager i Handymax-sektionen
- 2006: Deputy og Vice President
- 2008: Senior Vice President og ansvarlig for NORDENs samlede tørlastaktiviteter
- 2011: Executive Vice President, leder af Tørlastafdelingen og medlem af koncernledelsen.

TØRLASTHOLDET ER SAT

Handlingsplanen for Tørlast hedder kort og godt flere laster med flere kunder. Nyslåede Executive Vice President Peter Norborg har sammensat den helt rigtige Tørlastafdeling og er klar til at erobre markedsandele.

Har din modspiller pokerfjæs, gælder det om at være forberedt på lidt af hvert. Og det er NORDENs 100-mand store og globale Tørlastafdeling ifølge Peter Norborg, Executive Vice President.

”Vi er på et niveau, hvor vi er forberedt på hvad som helst. Vores maskine er velsmurt, og vi har et stærkt team på plads. Min opgave er at sikre, at den plan, som skal eksekveres, er klar og kendt af alle, så alle kan yde optimalt og tydeligt se målene foran sig,” fortæller han.

Flere kunder med global rækkevidde

Og planen er svær at misforstå: NORDEN skal være de store, solide, globale lasteejeres første valg, når de skal finde transportører, og NORDEN skal langsigtet øge sine markedsandele blandt mine- og råvareselskaber, kraftværkselskaber, bygge- og anlægs-koncerner, cementværker samt industrier verden over. Planen er således at skabe absolut vækst i tons og antal skibslaster med netop disse kunder over en årrække.

”Det er ikke raketvidenskab, men god, sund fornuft baseret på NORDENs forretningsmodel. Vi skal først og fremmest tjene penge til vores aktionærer, og det skal vi helt enkelt gøre ved at fokusere på at få flere laster med flere kunder ved at dyrke eksisterende kunderelationer og bygge nye op,” fortæller Peter Norborg og peger på fire af NORDENs væsentligste styrker, som er løftestang for handlingsplanen og hovedårsagerne til, at kunder skal vælge NORDEN som deres foretrukne transportør:

”Vores brand er bygget på 139 års erfaring med at levere kvalitet til tiden og holde vores aftaler. Vores finansielle styrke betyder, at

man kan indgå eksempelvis 15-årige aftaler med os og regne med, at vi faktisk også er der, når aftalen udløber. Vi er til stede lokalt dels via vores 5 udekontorer og vores havnekaptajner, der sørger for at facilitere transporten i de store havne. Og endelig har vi håndværket i orden med en faglig og logistisk indsigt, som vi stiller til rådighed for vores kunder,” siger Peter Norborg.

Nyt team med langsigtet kundefokus

Helt konkret barsler Tørlastafdelingen desuden med etableringen af et nyt team, der skal afdække potentialet for at få aftaler på plads på længere sigt.

”Vi skal til at være endnu mere strukturerede i den proces, der hedder at identificere kunder, introducere dem til NORDEN og levere det, de ønsker. Vi skal være mere langsigtede i vores planlægning og dedikere ressourcer til at arbejde med en tidshorisont på en længere årrække. Som befragter skal dit fokus være at lukke handler og levere i forhold til kundens ønsker nu og her. Det skal vi ikke ændre på, men vi skal sideløbende hermed etablere et team af folk, som kigger på, hvordan vi kan sikre, at vores net også er finmasket og langtrækkende nok til, at vi fanger potentielle aftaler også 5 år ud i fremtiden. Vi skal ikke sidde og spå, om verden nu går til højre eller venstre. Det handler helt enkelt om, at vi skal styrke vores evne til at læse kundernes behov på længere sigt,” siger Peter Norborg, som desuden har styrket sin ledelsesstruktur i Tørlastafdelingen med en række udnævnelser.

Blandt andet er lederne af 4 Befragtningssektioner; Handysize, Handymax, Panamax og Post-Panamax samt lederen af Operationsafdelingen blevet forfremmet til Vice Presidents.

CSR-AKTIVITETER FORANKRES I NYT TEAM

Analytiske, teoretiske og praktiske kompetencer kommer i spil, når tidligere Performance Manager Ulla E. Nielsen og Analyst Birgitte Jeppesen fremover skal sætte turbo på NORDENs CSR-aktiviteter i NORDENs nye CSR-team.

Værdifulde erfaringer

Ulla E. Nielsen har arbejdet i NORDENs 50%-ejede Norient Product Pool som Performance Manager siden 2008, hvor hun blandt andet har stået for udvikling og implementering af MOEPS. Ulla hviler på et solidt fundament af erfaring fra stort set alle sider af skibsfarten. Hun er uddannet skibsfører og har udover at sejle containerskibe i en årrække blandt andet arbejdet med lasteplanlægning og optimering af skibe og sejlads.

Ambitionerne skal op

Ulla er udnævnt til Director i NORDEN og bliver ansvarlig for det nye CSR-team. Her slår hun pjalterne sammen med Birgitte Jeppesen, der blev ansat i NORDEN i 2008 og siden 2009 har siddet med som tovholder i Rederiets CSR Executive Body. Birgitte Jeppesen er analytiker og uddannet cand.oecon. og står for arbejdet med at vurdere anbefalinger og lovgivning inden for CSR og Corporate Governance. Birgitte, som nu bliver CSR Manager, har desuden ansvaret for NORDENs CSR-rapport, som udkom første gang i juni 2009.

"Vi har i et par år arbejdet på at kortlægge vores aktiviteter, definere fokusområder og sætte mål for indsatsen. Nu er vi klar til at hæve overliggen og blive mere strategiske og ambitiøse i arbejdet med vores sociale og miljømæssige ansvar," siger CFO Michael Tønnes Jørgensen, som er formand for NORDENs CSR Executive Body. Den nye CSR-sektion lægges ind under Corporate Communications fra 1. januar 2011.

Som led i at øge indsatsen på CSR-området har NORDEN etableret et nyt team, der skal fokusere på CSR og Corporate Governance.



Ulla E. Nielsen bliver leder af NORDENs nye CSR-team, hvor hun sammen med Birgitte Jeppesen vil stå for at drive en mere strategisk og ambitiøs tilgang til NORDENs CSR-aktiviteter.

NORDENs overordnede CSR politik

Baseret på vores kerneværdier bestræber vi os på, på frivillig basis, at styrke vores sociale indsats ved at integrere hensyn til sociale forhold, miljø, klima, sundhed og sikkerhed i vores aktiviteter. Vi etablerer de rapporteringssystemer, der kan hjælpe os til at nå vores mål og samtidig fokusere på fortsatte forbedringer. Vi vil kommunikere åbent med vores interessenter om disse anliggender.

Tester teknologier mod svovlforurening

10. januar 2011 lyder startskuddet for et nyt projekt under Green Ship of the Future (GSF). For at imødekomme International Maritime Organizations (IMO) beslutning om, at niveauet for udledning af SOX i 2009 skal reduceres med 90% i 2015, går projektet "ECA Retrofit Technology" ud på at teste 3 forskellige teknologiers evne til at nedbringe skibsfartens svovludledning. De tre teknologier er: Scrubber-teknologi, flydende naturgas (LNG) som brændstof og lavsvovls-fuel/destillat, og de vil blive sammenlignet i forhold til bl.a. investering, installation, driftsomkostninger og vedligehold.

NORDEN deltager som en af de 11 hovedparter i projektet ved blandt andet at stille skibsdata for den nybyggede produkttanker NORD BUTTERFLY til rådighed og desuden medvirke til evaluering af resultater og perspektivering.

Handysize-tankeren NORD BUTTERFLY, som blev bygget i 2008, skal lægge skrog til, når projektet ECA Retrofit Technology går i gang.





JAGTEN PÅ GOD BRÆNDSTOFØKONOMI FORTSÆTTER

Nye skibsdesign forventes at kunne reducere forbruget af brændstof med 10-15% i forhold til konventionelle skibsdesign.

NORDEN skærper sit fokus på reduktion i brændstofforbrug og retter nu kikkerten mod nye, miljøvenlige design, når Rederiet indbefragter skibe.

Ifølge en undersøgelse fra 2007 udført af IMO (International Maritime Organisation), står international skibsfart for ca. 2,7% af den samlede CO₂ udledning på verdensplan. Det lyder måske ikke umiddelbart af meget, men i absolutte tal drejer det sig om 870 mio. tons CO₂, som udledes på de 7 verdenshave hvert år. Studier viser, at hvis der ikke sker nogen ændringer, vil mængden af udledt CO₂ blive 2 til 3 gange større i 2050.

God økonomi i ny tonnage

Så selvfølgelig skal der ske ændringer, og selvfølgelig tager NORDEN aktivt del i den opgave, fordi en moderne og energieffektiv flåde samtidig styrker Rederiet konkurrenceevne. Som et af de seneste eksempler er brændstoføkonomien blevet et væsentligt udvælgelses-kriterium, når NORDEN henter ny tonnage ind.

"En af vores hovedprioriteter er at finde effektive skibe baseret på økonomisk kalkule, hvor skibene, udover at være miljøvenlige, også skal være gode og rentable investeringer. Og det har de vist sig at være. Det lavere brændstofforbrug betyder, at meromkostningerne ved de nye design ofte er indhentet på 3-6 år, og det skal ses i forhold til, at et skibs levetid er ca. 20 år," siger Henrik Lykkegaard Madsen, leder af NORDENs Projects Sektion i Tørlastafdelingen.

Drevet af jagten på besparelser

Generelt er der kommet skub i udviklingen af nye skibsdesign. De fleste skibsværfter og designhuse verden over arbejder på at udvikle nye skibsdesign, som kan reducere brændstofforbrug og CO₂-udled-

ning, for at imødekomme en stadigt stigende efterspørgsel på mere konkurrencedygtige og miljøvenlige skibe. De nye design består i ganske korte træk af ændringer i skibets skrogform samt forholdet mellem typen af motor og størrelse på skibets skrue. Med så enkle justeringer er det fristende at spørge, hvorfor man ikke har gjort det noget før?

"For nogle år siden var 10 km på literen en ok brændstoføkonomi for en personbil – nu skal den helst køre 20 km på literen, fordi bilindustrien simpelthen er blevet klogere og dygtigere til at udvikle biler med tanke på miljøet. Det samme gælder for skibsværfter og designhuse. En anden grund, er at der i slipstrømmen af krisen er kommet øget efterspørgsel fra rederier og lasteejere på besparelser og smartere måder at gøre tingene på," siger Henrik Lykkegaard Madsen.

Indbefragter "eco-ship"

Som et af de seneste eksempler på Rederiets bestræbelser på at nedbringe brændstofforbruget, har NORDEN netop indgået en aftale om en indbefragtning af et nyt japansk bygget Panamax-skib, et såkaldt "eco-ship". Skibets nye design forventes at reducere brændstofforbruget med 10-15% i forhold til de konventionelle designs, eller 3-4 tons brændstof svarende til USD 1.000-1.500 pr. dag i gennemsnit på et år.

Det nye Panamax-skib kommer til at indgå i NORDENs kerneflåde, der i dag tæller 13 egne og langtidsindbefragtede Panamax-skibe.

NORDEN NOTER



Julebag til søens folk

En duft af danske julesmåkager har bredt sig mange sømil ud i verden. Besætningerne på NORDENS ejede skibe fik en ekstra pakke i den årlige juleforsendelse fra hovedkontoret i Hellerup. Hvert af de 27 skibe fik en stor pose med hjemmebagte pebernødder. Martin Rørsig, leder af NORDENS kantine, stod bag initiativet. Af 200 kg mel og 125 kg smør har Martin og hans personale også fremtryllet adskillige andre slags småkager til kontorpersonalet i Hellerup. Martin forkæler i det hele taget brugerne af kantinen, et karaktertræk, der forleden indbragte ham prisen som Årets NORDEN-medarbejder 2010.

Martin, der bager klejner



Medarbejdere med Picassoer i maven

Giver du den som Picasso i din fritid? Eller som Warhol efter fyraften? Sådan lød opfordringen, da NORDENS hovedkontor i Hellerup opfordrede de ansatte til at finde deres indre kunstner frem og udstille deres værker for kolleger og gæster i det gamle bryghus.

En af udstillerne var **Willy Danielsen**, Facility Management, som oprindelig er uddannet håndarbejds lærer. Willy udstillede sine malerier af smukke brønddæksler fundet i København og omegn og desuden små kunstværker som disse kaffekopper, der er lavet i stoftryk og håndbroderi. ▼



Anne Marie Nedergaard Nielsen, Controller i Tørlastafdelingen, er autodidakt og udstillede sine malerier, hvor hun med oliemaling, akrylmaling og spray forsøger at give udtryk for de ting, vi ikke kan se. Inspirationen henter hun blandt andet fra naturen, musikken og andre kunstformer. ►

Nye Finance-spirer

For at opbygge sin egen pool af veluddannede folk inden for shipping finance, etablerer NORDEN nu en selvstændig uddannelse for Finance Trainees. Uddannelsen tager 2 år, og eleverne indgår i samme forløb på den teoretiske side som NORDENS øvrige shipping trainees – dvs. HD samt NORDENS egen interne trainee uddannelse, bortset fra Maritime Law. Det bliver et praktisk forløb med hhv. et år i Bulk Control og et i Finance. Derefter kan der blive mulighed for et ophold på NORDENS kontor i Singapore i ca. 6 måneder.



NORDEN NOTER



Bjældeklang og brunkager i Bryghuset

Øjnene var store som tekopper og forventningens glæde til at tage at føle på, da NORDEN traditionen tro slog dørene op til årets juletræsfest for medarbejderne og deres familier. Efter et overdådigt traktement af æbleskiver, gløgg og knas, dumpede julemanden forbi med sækken fyldt med gaver til de forventningsfulde små.



Nyt på nettet

En tyk, en tynd, en meget tynd, en tyk

Tankerne ledes umiddelbart hen på køen ved kassen i supermarkedet – men faktisk er strekkoden er del af NORDENs Shipping Trainee Kampagne 2011. Med en smartphone kan du læse strekkoden og blive fulgt over på et mini-site for shipping-trainees.

Den lille gimmick er blot en del af den samlede annonceringspakke som også indeholder så gammeldags ting som avisannoncer, bannerreklamer, og artikler i relevante uddannelsesmagasiner. Fælles for alle er, at de peger hen til NORDENs Shipping Trainee Univers på websitet: www.shippingtrainee.dk

NORDEN forventer at ansætte 4-5 Shipping Trainees i Hellerup, 1 i Annapolis, 1 i Singapore og 1 i Shanghai. Alle med start i august 2011.



Scan koden med din smartphone og se trailer til vores Shipping Trainee film. Brug din telefons strekkodelæser eller hent applikationen: Scanlife (gratis)

Nyt på nettet

Leg med aktiekurserne

Besøgende på aktiekurs-modul på NORDENs website har nu mulighed at foretage tekniske analyser af NORDENs aktiekurs ved f.eks at kigge på SMA – Sempel Moving Average, som viser udvikling i aktiekursens glidende gennemsnit i forhold til den aktuelle kurs.

Udover, at man som hidtil kan sammenligne NORDEN med peer groups og index inden for hhv. tørlast og tank, har den nye kursgraf links direkte til selskabsmeddelelser således, at man direkte fra grafen kan finde en selskabsmeddelelse, der evt. har haft indflydelse på kursudviklingen.

Aktiekurs-modul findes på Investor-delen af NORDENs website: www.ds-norden.com/investor/shareinformation/sharepricemonitor/





Jens Malund Jensen



Eva Hald



Lars Tørnqvist



Charlotte Parker



Claus Hartmann

MEDARBEJDERNYTMEDAR

Koncernfunktioner

27. september 2010: *Phillip Rugh Høy Hansen*, 19, ansat som Piccolo.

1. oktober 2010: *Gitte Bek Fricke*, 49, midlertidig ansat som Training Consultant.

1. november 2010: *Britt Maria Christiansen*, 27, midlertidig ansat som Executive Financial Secretary.

1. november 2010: *Anne Thommesen*, 40, ansat som Senior Communications Manager.

1. januar 2011: *Hans Bøving*, leder af Corporate Communications & CSR, udnævnt til Vice President.

1. januar 2011: *Sture Freudenreich*, IT Manager, udnævnt til Director.

1. januar 2011: *Birgitte Jeppesen*, Analyst, overgået til Corporate Communications & CSR som CSR Manager.

Finansafdelingen

1. november 2010: *Anitta Mathiesen*, 44, ansat som Financial Assistant.

6. december 2010: *Louise Neertoft*, 28, midlertidig ansat som Financial Assistant.

Tørlastafdelingen

1. oktober 2010: *Inga Ellekjær*, General Manager, overgået til Annapolis som General Manager, Operation.

1. november 2010: *Ole Thomsen*, 53, ansat som Senior Operations Manager.

1. november 2010: *Keld Holmblad*, 52, ansat som Controller.

1. november 2010: *Lotte Nebelong*, 49, midlertidig ansat som Controller.

1. januar 2011: *Henning Olesen*, 57, ansat som Senior Chartering Manager, Panamax.

1. januar 2011: *Michael Boetius*, General Manager, udnævnt til Vice President.

1. januar 2011: *Mikkel Fruergaard*, General Manager, udnævnt til Vice President.

1. januar 2011: *Thomas Jarde*, General Manager, udnævnt til Vice President.

1. januar 2011: *Dorte Nielsen*, General Manager, udnævnt til Vice President.

1. januar 2011: *Christian Ingerslev*, General Manager, udnævnt til Vice President.

1. januar 2011: *Henrik Lykkegaard Madsen*, General Manager, udnævnt til Director.

1. januar 2011, *Jesper T. Nielsen*, Assistant Operations Manager udnævnt til Operations Manager.

1. januar 2011, *Lise K. Larsen*, Operations Manager udnævnt til Senior Operations Manager.

1. januar 2011, *Thomas Kobbel*, Chartering Manager udnævnt til Senior Chartering Manager.

1. januar 2011, *Jesper Aaholm Pedersen*, Project Manager udnævnt til Senior Project Manager.

Juridisk Afdeling

1. januar 2011, *Kasper Devantier*, Claims Manager udnævnt til Senior Claims Manager.

Teknisk Afdeling

1. januar 2011: *Søren Westergaard*, General Manager, udnævnt til Director.

1. januar 2011, *Erik Carlsen*, Senior Superintendent, udnævnt til Fleet Manager.

1. januar 2011, *Peter Klitgaard Brandt*, Senior Superintendent udnævnt til Fleet Manager.

1. januar 2011, *Jesper Kongstad*, Superintendent udnævnt til Fleet Manager.

Annapolis

6. december 2010: *Peter Koch Hansen*, Assistant Chartering Manager, overgår til Hellerup og udnævnes til Chartering Manager, Handymax Befragtning.

1. januar 2011: *Mikkel Borresen*, General Manager, udnævnt til Director.

1. januar 2011: *Thomas Hechmann*, General Manager, udnævnt til Director.

1. januar 2011, *Søren Tolbøll Nielsen*, Assistan Chartering Manager, udnævnt til Chartering Manager

1. januar 2011, *Claus Hartmann*, Port Captain udnævnt til Senior Port Captain.

Shanghai

1. januar 2011: *Michael Bonderup*, General Manager, udnævnt til Director.

Norient Product Pool

25. august 2010: *Allan Wodstrup*, Senior Chartering Manager, overgår til Singapore som General Manager.

1. september 2010: *Ida Jarner Olsen*, 30, ansat som Operations Manager, Handysize.

1. september 2010: *Nikolaj D. Lambertsen*, Operations Manager, overgår til Singapore.

Cypern

27. september 2010: *Abdul Salam Osman*, 25, ansat som Freight/Demurrage Assistant.

1. januar 2011, *Nina Morgan*, Freight/Demurrage Negotiator, udnævnt til Freight & Demurrage Manager.

Singapore

19. november 2010: *Crisline Goy*, 35, ansat som Accounts Assistant.

1. december 2010: *Karen Tung*, 41, ansat som Executive Secretary.

1. januar 2011: *Mukhlisin Aziz*, Senior Chartering Manager, udnævnt til General Manager.

1. januar 2011, *Ha Wai Li*, Chartering Manager, udnævnt til Senior Chartering Manager.

1. januar 2011, *Morten K. Larsen*, Port Captain udnævnt til Senior Port Captain.

1. januar 2011, *Christian Munk Jensen*, Assistant Chartering Manager udnævnt til Chartering Manager.

Site Offices

1. november 2010, *Dave Smith*, 66, ansat som Site Manager.

Norient Product Pool

14. oktober 2010: *Jesper Nielsen*, overgået fra Operation til Befragtning som Assistant Chartering Manager.

15. november 2010: *Bettina Steen Sørensen*, 37, ansat som Financial Controller.

1. december 2010: *Jeppe Mulvad Larsen*, 29, ansat som Assistant Performance Manager.

1. januar 2011: *Jens Malund Jensen*, General Manager, udnævnt til Director.



Lise Larsen

BEJDER

1. januar 2011: *Ulla E. Nielsen*, Performance Manager, overgået til NORDEN Corporate Communications & CSR og udnævnt til Director og ansvarlig for CSR.

1. januar 2011, *Nikolaj Lockenwitz Petersen*, Assistant Performance manager, udnævnt til Performance Manager

Mærkedage

Koncernfunktioner

4. november 2010: *Karina Kjerulff Kotchiev*, Executive Secretary, fyldte 30 år.

14. januar 2011: *Gitte Bek Fricke*, Training Consultant, fylder 50 år.

Annapolis

5. november 2010: *Claus Hartmann*, Port Captain, fyldte 50 år.

Tørlastafdelingen

11. november 2010: *Michael Boetius*, General Manager, fyldte 40 år.

15. december 2010: *Lotte Nebelong*, Controller, fyldte 50 år.

Teknisk Afdeling

1. januar 2011: *Lars Tørnqvist*, QA Manager, 10 års jubilæum.

Norient Product Pool

16. november 2010: *Eva Hald*, 28, udlært som Finance Trainee og ansat som Accounting Assistant.

25. december 2010: *Charlotte Parker*, Financial Controller, fylder 40 år.

VÆRDIER PÅ ARBEJDE

NORDENs 4 værdier er "Fleksibilitet", "Troværdighed", "Empati" og "Ambition". Her kommer NORDEN medarbejdere med hver deres bud på, hvad værdien "Empati" betyder i hverdagen i samarbejdet med kolleger, kunder og andre samarbejdspartnere.

Chin Wei Lew, Accounts Manager, Singapore

For mig betyder empati evnen til at sætte sig selv i modtagerens sted, se tingene fra modtagerens perspektiv og respektere modtagerens følelser. Empati skal dog aldrig overskygge professionalisme og etik. Empati er virkelig et motto, vi lever efter i regnskabsafdelingen i Singapore. Vi er i kontakt og samarbejder med kolleger i Singapore, København, Shanghai, Indien og Annapolis og bestræber os på at tage højde for forskellige tidszoner og kulturer. Der er tidspunkter, hvor vi kan blive frustrerede, men når vi ser tingene fra den andens synspunkt, bliver vi mere tolerante og prøver at finde en løsning, som er god for begge parter.



NORDEN er helt sikkert kommet et langt stykke vej i bestræbelserne på at indarbejde Empati som en grundlæggende værdi. Da jeg blev ansat, blev de fleste informationer på e-mail sendt ud på dansk – nu bliver de alle sendt på både dansk og engelsk. Som NORDEN vokser, vil værdien Empati også vokse og blive endnu stærkere.

Frank Christian Pedersen, QA Manager, Teknisk Afdeling, Hellerup

Empati handler om at have forståelse for andre menneskers følelser og behov og at være i stand til at respektere dem uden at gå på kompromis med sig selv og den opgave, man skal løse. Forleden dag havde jeg en aftale, som betød at jeg måtte gå tidligt fra kontoret. Lige før jeg skulle forlade kontoret, kom der en opgave ind til mig via mailsystemet. Min kollega sagde med det samme: "Tag du bare af sted, vi skal nok tage os af det."

I den sektion, jeg sidder i, bliver alle, vi er i kontakt med, behandlet på samme måde – alle er lige og fortjener den samme respekt og empati.



Gitte Beck Fricke, Training Consultant, Temporary, Hellerup

Kort fortalt handler empati for mig om at møde folk med respekt og ærlighed, stille spørgsmål og lytte, være åbensindet og acceptere folks forskelligheder. Et godt eksempel på Empati her i NORDEN er, at jeg er blevet så godt modtaget i Rederiet fra første dag. Jeg oplever, at mine kolleger gør alt, hvad de kan for at hjælpe i alle mulige sammenhænge, og at min indsats bliver værdsat.



Jeg har haft fornøjelsen af at deltage i næste alle de kommunikationsseminarer, som vi for nylig har gennemført for alle medarbejdere her i NORDEN, og her har jeg fået indtryk af, hvor stærke værdierne er over hele organisationen. Da jeg en kort periode sad i receptionen, fik jeg desuden lejlighed til at opleve, hvordan vi modtager vores kunder og forretningsforbindelser, og hvor glade og tilfredse de ser ud, når de går igen.

NORDENS EGENFLÅDE VOKSER

Antallet af egne skibe er i år vokset til 28 og stiger yderligere i 2011.

Efter et år med ganske store investeringer i flåden går NORDEN ud af 2010 som ejer af 28 skibe, som er ligeligt fordelt mellem Tørlast og Tank. Det er 10 flere end ved årets begyndelse.

Væksten skyldes især 3 forhold:

NORDEN har købt en håndfuld moderne produkttankskibe i forventning om, at købene vil blive en god forretning, når fragtrater og skibspriser for alvor retter sig.

Desuden har Rederiet fået leveret flere nybygninger, ikke mindst i den nye Post-Panamax skibstype.

Endelig har NORDEN i samråd med sælgerne valgt at udnytte købsoptioner på 4 tørlastskibe. Skibene er købt til fornuftige priser i forhold til markedsværdierne på lignende skibe. Senest har NORDEN i december overtaget NORD ENERGY (se nedenfor) og Handymax

skibet NORD EXPRESS, mens et tredje købt optionsskib – NORD BRAVE - er solgt videre til levering i januar 2011.

Fortsat vækst

Væksten i egenflåden vil fortsætte i 2011, hvor Rederiet får leveret en række nybygninger i både Tørlast og Tank, ligesom NORDEN netop har købt endnu et Handysize produkttankskib, PAYAL, som overtages i løbet af 1. kvartal.

"Forretningsmodellen er ikke ændret. Vi ejer 12-13% af de skibe, vi opererer, og selv om den andel vil øges lidt næste år, er NORDEN stadig i al væsentlighed en operatør, som i forhold til vores samlede aktive flåde binder begrænset kapital i skibe. Men der er i disse år ganske interessante investeringsmuligheder i Tørlast og især i Tank, og de muligheder udnytter vi, fordi det er en fornuftig pengeanbringelse. I en cyklisk branche som shipping skal man købe skibe, når priserne er nede," siger adm. direktør Carsten Mortensen.



Den første fra vietnamesisk værft

NORD SEOUL er NORDENS første ejede skib fra vietnamesisk værft – nærmere bestemt fra Hyundai-Vinashin Shipyard, som er et joint venture mellem den store koreanske værftsgruppe Hyundai Mipo og vietnamesiske interesser.

NORD SEOUL er et 36.781 tdw Handysize skib, som tilgik egenflåden sidst i oktober. På jomfrurejsen var hun indsat på en af Rederiets store trades med sejlads af kul fra Indonesien til Kina. Lige nu sejler hun kunstgødning fra Mexico til Australien.

Erfaringerne med at bygge på det vietnamesiske værft er så gode, at NORDEN netop har kontraheret yderligere 2 søsterskibe til NORD SEOUL. Dermed har Rederiet i alt 5 Handysize nybygninger i ordre på det vietnamesiske værft. Skibene leveres i 2011-12.



Den største i søskendeflokken

NORD ENERGY har som langtidssindbefragtet sejlet i NORDENS farver, siden skibet forlod japansk værft i november 2004. Men først den 9. december i år blev NORDEN ejer af skibet, efter NORDEN i forståelse med ejeren - den nære samarbejdspartner gennem mange år, Nikko Kaiun – havde erklæret sin købsoption på skibet til en fornuftig pris i forhold til markedspriserne på lignende tonnager.

NORD ENERGY er med en dødvægt på 180.310 tons og en længde på næsten 290 meter det største skib i NORDENS flåde. Og dimensionerne er store på dette Capesize skib, hvor f.eks. skruen har en diameter på 8,5 meter og vejer ca. 40 tons, mens hver ankerkæde vejer ca. 80 tons.

Ved overtagelsen lå NORD ENERGY i kinesisk havn, hvorfra hun gik til Australien for at hente en ny last jernmalm til Kina.